

## 司法書士と税理士がタッグを組んだ ワンストップサービス「相続の窓口」

司法書士法人オフィスワングループ 代表 司法書士 島田雄左  
税理士法人アイユーコンサルティング 代表税理士 岩永 悠

相続税の基礎控除の低減による課税対象者の増加に伴い、相続案件とその周辺業務が急増している会計業界において、相続事前対策の手段としてにわかに関心を集めているのが、「民事信託」と「家族信託」だ。そして、これを背景に司法書士事務所と連携する会計事務所が増え始めている。そこで今回は、福岡の成長著しい若手2事務所を取材した。民事信託を使った相続生前対策を柱に急成長を遂げた司法書士法人オフィスワングループ（福岡市博多区）と、資産税特化型事務所として九州トップクラスの実績を誇る税理士法人アイユーコンサルティング（福岡市博多区）である。両社は一昨年、共同で「株式会社相続の窓口」を設立し、相続税対策から相続後の対応まで、ワンストップでサービスを提供できる体制を整えた。不動産会社、金融機関とのアライアンスも積極的に展開しており、相続・事業承継におけるこの他土業連携は、業界にイノベーションを巻き起こしている。税理士と司法書士の連携による「総合資産管理ビジネス」について、オフィスワングループ代表の島田雄左氏（写真左）と、税理士法人アイユーコンサルティング代表税理士の岩永 悠氏（同右）にお話を伺った。





■岩永 繁 (いわなが・ゆう)

税理士法人アイユーコンサルティング代表。税理士。昭和58年生まれ。長崎県出身。西南学院大学経済学部卒。平成25年、岩永悠税理士事務所を開業。平成27年に法人化し、北九州事務所も同日開設。富裕層向けの資産税対策を最も得意とし、M&Aや企業再生など、企業存続コンサルティングも行う。その傍ら、全国で金融機関主催の相続・事業承継セミナーや税理士向けセミナーも多数行っている。

## 民事信託で相続市場に切り込む オフィスワングループ

— 本日は、資産税・相続マーケットにおける会計事務所と司法書士事務所のアライアンス戦略について、税理士法人アイユーコンサルファイング代表の岩永先生と、司法書士法人オフィスワングループ代表の島田先生にお話を伺います。お2人とも20代で事務所を立ち上げ、素晴らしい実績をお持ちです。

まずは、島田先生からお話を伺います。オフ

イスワングループはホールディングスを形成されていますが、それはどういった理由からですか。

島田 当社は今年で創業6年目となります。スタートは現在40名ほどになり、今年(平成29年)は福岡オフィス、大阪オフィス、東京オフィスで「オフィスワングループホールディングス」(本社東京)を形成しました。

ホールディングスにする理由は上場です。なぜ上場を目指すのかといいますと、私たちはこれまで、全国の不動産会社、金融機関、会計事務所へのサポートを通じて、行政書士、土地家

屋調査士、司法書士のサービスを提供してきました。

近年では相続事業にも力を入れていて、そのひとつに信託があります。しかし、社員の平均年齢が若い会社であることで、お客様から不安を抱かれることが少なくありません。そこで、安心を担保する手段として、上場を目指してホールディングスとしたわけです。

— 信託については昨年、「一般社団法人民事信託協会」を設立されましたね。

島田 はい。今、世の中には事業承継はもちろん、認知症になった場合の相続対策、不動産の

共有名義解消、障がいのある子供の将来支援など、さまざまな問題を抱えた方々がいらっしや

います。民事信託は、それらの問題を解決できる制度です。そこで、民事信託協会では、民事信託普及を目的に、金融機関、不動産会社、税理士向けのセミナーを各地で開催しています。

— また、島田先生は「家族信託の教科書」という本を出版されました。売れ行きはいかがですか。

島田 おかげさまで1万部の大台が見えてきました。出版当初の見込みは2000部でしたから、本意にうれしい限りです。それだけ、人々

の信託への関心が増しているのだと思います。

## あえてフロイービジネスで勝負する アイユーコンサルディング

— アイユーコンサルディングも、新しい事務所でありながら、実は注目度の高い税理士法人です。相談案件が相談も含めて年間170件と驚異的な数字ですが、これを何人のスタッフがこなしているのでしょうか。

岩永 当事務所は、今年で創業5年目となり、社員は現在、24名です。うち資格者は10人いま

す。実務のほうは完全に任せられますので、目下はチャネルの開拓に力を入れているところで。ただし、組織的には資格を持たないスタッフの業務をプラットフォーム化し、さらに生産性を上げていきたいと考えています。

— 資産税・相続税に特化されている理由をお聞かせください。

岩永 もともと資産税、特に組織再編に取り組みの目的で開業しました。しかし、それだけで食べていけないほど、組織再編の案件は多くありません。そこで、相続税、贈与税のマーケットにも事業を拡大しました。現在は税務顧問という



■島田 雄左 (しまだ・ゆうすけ)

司法書士法人オフィスワングループ代表。司法書士。宅地建物取引士。昭和63年生まれ。福岡県出身。中央大学卒。大手通信会社代理店での勤務を経て、平成23年に司法書士試験合格。平成24年、司法書士事務所オフィスワングループを開業。平成25年、司法書士法人へ組織変更。主な著書は、「家族信託の教科書」(税務経理協会、平成28年)。

形態にこだわらず、それよりも資産税、相続税、贈与税に重点を置いた事業展開をしています。

## 税理士と司法書士の連携

—— 相続税や贈与税はスポット案件ですから、次々と新しい案件を舉辦しなければなりません。岩永 そうですね。当社の事業の柱はいわゆるストックビジネスではなく、フロービジネスです。そこは宿命です。一般の会計事務所のビジネスは、9割がストックで1割がフロー。これについて島田先生は「会計業界は恵まれてきている」と仰います。当事務所はストックが5割ですからかなり少ないほうですが、それでも「ストックがあるだけいい」と言われます。

経営者たるもの、安穩を望まず、常に攻めの姿勢であるべきというのが島田先生の考え方です。そうやってはつばをかけてくれる人がいることはとても貴重だと思っています。

島田 わざわざ恵まれた環境を捨てて、厳しいフロービジネスに集中することが、経営として正しいのかどうかは疑問ですが（笑）。

岩永 しかし、面白い仕事をしたという思いで優秀な人たちが集まってくる会社なので、そこで私が守りに入れば、皆、仕事に満足しなくなるでしょう。ですから、私も走り続けるしかありません。

—— それでは、相続・事業承継における2社の連携についてお伺いします。いつ、どのようなきっかけで話が持ち上がったのですか。

島田 創業1年目くらいには既に連携の話が持ち上がり、すぐに「株式会社相続の窓口」を共同で設立しました。平成27年のことです。

岩永 岩永のお付き合いから始まり、その後一緒にセミナーをやる機会があって、お互いを知るようになりました。経営スタイルも社員教育の方針も違うのですが、年も近く、お互いに守りではなく攻めでいこうという考え方、方向性が合致しました。そして、時代の変化に柔軟に対応し、お客様のニーズに的確に答えていくというところで、連携を模索し始めたのです。

そのころからずっと、私よりもアグレッシブな島田先生に闘志をかき立てられています。

—— 島田先生は、岩永先生に対してどのような印象を持たれましたか。

島田 初めてお客様との面談に一緒にさせていただいたとき、衝撃を受けました。私には信じられないほどの強引さで、積極的にお客様に提案をされていたのです。それを見て、自分の提案するサービスに自信があるのだろうと思いま

した。仕事に対する自信と誇り、存在意義について考え直すよききっかけとなりました。

私はそれまで、登記にしても信託にしても、司法書士ではなくてもできると、自分たちの仕事にそれほどの価値を見いだしていなかったのです。しかし、株価対策や相続税申告で、他社との違い、優位性を積極的に訴える岩永先生を見て、考え方が大きく変わりました。

—— 岩永先生と組むメリットをどのようにお考えですか。

島田 相続案件に対するとき、私たちは「どのようにつなぎたいか」と思っているのか……という観点から考えます。そこには当然税金の問題が絡んできますから、気軽に相談でき、タックスチェックをいただけたら、資産税・相続専門の岩永先生がそばにいるということは、とても心強いです。何より、お客様にとっても安心だし、便利です。

—— いわゆるワンストップサービスですね。

島田 はい。例えば、当社はウェブでお客様から相談を受け付け、後日、面談させていただいているのですが、「当社に税理士の先生が来る日に合わせて来られてはいいかがですか」とお勤めしています。これもワンストップのひとつの見せ方です。

—— 一度に税理士と司法書士に相談できるといふことですね。

島田 まさに、お客様との面談には、税理士の先生と当社の相続チームの司法書士スタッフが同席します。紆余曲折を経てこの形にたどり着きました。この形が一番スマートだと思っています。

## 税理士と司法書士による「相続の窓口」

—— 「株式会社相続の窓口」という発想はどこから出てきたのでしょうか。

島田 設立の背景には、お客様が相続のことでどこに相談しようか迷ったとき、「はげんの窓口」のようなところがあると便利だろうという発想から、「相続の窓口」設立に至りました。最初の2年間は我々の時期でしたが、今年から広告にかなり資金を投入したこともあり、ウェブの相談件数も増え、両事務所の連携で受注につながってきています。

—— 受注後の仕事のすみ分けはどうなりますか。

島田 われわれ司法書士の仕事は遺産整理業務、

いわゆる預貯金の解約になります。これは、会計事務所さんはあまり関与しませんが、今後、そこをわれわれが担うという形です。今後、この分野を司法書士がアウトソーシングで請け負うというビジネスは増えていくだろうと思います。

—— 「相続の窓口」の課題、今後の展開についてお聞かせください。

島田 仕組みは出来上がりましたが、これを量産体制にもっていくには、スタッフの育成がどうしても必要になります。現在、当社の相続チ

FICS 相続の窓口 (http://www.fukuoka-officeone.com/)

0120-48-1120

初回無料相談受付中!

土日OK! お客様の都合に合わせて

0120-48-1120

相続手続丸ごとサービス

家族信託の教科書



と思います。まずはわれわれ経営者、そして幹部の連携から始まり、今はしっかりとスタッフにブレイクダウンされています。特に、「ChatWork」を活用してお互いに顔を見ながら仕事ができますから、それが円滑なコミュニケーションに大きく貢献しています。

**鳥田** ChatWorkをつないだのは大きかったですね。全員が全員の予定を把握でき、結果としてお客様に対するレスポンスもよくなりました。全国の会計事務所ともChatWorkをつないでいただいていますので、依頼も増えました。

## フリービジネスにおける顧客開拓

顧問料制度にあぐらをかかず、あえてフリービジネスを柱に事業を展開されている岩永先生ですが、どのように顧客を開拓されてきたのでしょうか。

**岩永** 初めから金融機関にターゲットを絞っていきました。支店の課長さんを紹介していただく機会があり、勉強会などを通して、資産税マナーケットに関するさまざまな情報を発信し続けました。そして、課長さんから担当のプライベートルパンカーをご紹介いただき、そこから顧客を開拓していったのです。

最初の1年は、試算やセミナー資料の作成と

いった、無償のお手伝いばかりでしたが、地元出身でもなく、つてもありませんでしたので、そこは割り切りました。ただ、開業する前に資産税に特化した事務所勤めていた経歴と経験は、優位に働いたと思います。

相手の信頼を得るために、1年間ひたすら要求に応えたわけですね。

**岩永** そうです。どんなに仕事を立て込んでいても、すぐに返答することを徹底しました。金融機関は大型の事務所さんともビジネスマッチングをしていますが、レスポンスへの不満があるから若手の事務所にも振ってくれます。そう考えると、やはりレスポンスが一番大事だと思います。

いずれにしても、税務ではなく、企業再編や事業承継を起点にビジネスの幅を広げていかれたわけですね。

**岩永** 資産税に特化したフリービジネス中心の生き残り戦略ですから、そうやって横に広げていくしかなかったというのが実際のところですが、相続税申告だけで終わるお客様もいますが、そこからさらに自社株対策などの案件へとつながるケースも少なくありません。もちろん、税務顧問になることもありますが、格安の新興会計事務所さんに比べると割高になりますので、そこはお客様のご判断にお任せしています。

また、同業者の税理士向けに相続・承継

案件のお手伝いをするサービスも展開されているそうですね。

**岩永** 一昨年、実務経営サービスさんの取材中にヒントを頂いたのがきっかけで、そういったサービスをスタートしました。ただ、会計事務所向けのそのようなサービスは、既に先行企業がありますので、当事務所ならではの特徴を出さなければなりません。そこで、「相続の相談から組織再編まで請けます」というコンセプトで提案をしています。

## 事業承継・相続分野で トップを目指す2事務所の展望

最後に、お二方のこれからの抱負、展望をお聞きしたいと思います。

**鳥田** われわれ土業は、司法書士、税理士の枠を超えて資産コンサルタントになるべきだと思つています。私たちが扱うものがお客様の財産であるということを考えると、生前の相続対策から関わっていききたいですね。最終的には、川上に立ってお客様の財産を守る「総合資産管理」を目指しています。

今までは金融機関や非営利社などの間接チャネルを使って、不動産オーナーや経営者に営業をかけてきました。これからはそれらに加え、直接エンドユーザーにアプローチしていくことも

考えています。不動産活用で損をされている方が多いので、そのような方たちの力になりたいのです。

総合資産管理というのは、これからのキーワードになると思います。

**鳥田** 会計事務所では「フィンテック」ですが、司法書士の私たちは「リーガルテック」を目指しています。将来的には、資産管理ソフトなど、お客様に提供する商品、サービスをもっと増やしていきたいと考えています。

また、信託会社もつくりたいと、目下、金融庁免許の取得を検討しているところです。知的障がいに関わる受託者不在の問題、不動産証券化による相続対策、信託会社を使わない自社株対策など、そういったさまざまなニーズに応えてくれるところが今のところありません。からばわれわれが担おうと考えたのです。

それでは、税理士法人アイユーコンサルディングのフリービジネスの今後の展開をお話してください。

**岩永** 目指すはスポットの固定化です。スポット案件が継続的に来るようなチャネルを開拓していこうと考えています。例えば、司法書士事務所さんが銀行から継続的に登記案件を紹介してもらおうようなビジネスモデルです。これが確立できれば、フリーでも安定してくると思えますし、成長も望めるでしょう。

鳥田先生が財産管理というくりでコンシューマーを集められるなかで、税がかからない方々は鳥田先生にお任せしています。一方、われわれは富裕層の相続対策としての物的承継、つまり、お金（相続税）の問題ばかりを扱ってききました。しかし、事業承継は、物的承継と人的承継の両輪がそろってこそうまくいくものです。ですから、今後は「人的なオペレーターまでできる事業承継集団」を目指していきたいと思つています。日本で1位、2位を争う事業承継集団になることが目標です。

本日は大変貴重なお話をありがとうございました。皆様のおすすめのご活躍を祈念しています。